

# Kontrakte übers Internet

**Marktplatz: SCA Hygiene Products schreibt alle zwei Jahre seine Transportaufträge online über Cargoclix.com aus. Der standardisierte Ablauf bringt dem Verlader bis zu 80 Prozent Zeitersparnis.**

Den richtigen Dienstleister für Frachtaufträge zu finden ist für Verlader nicht immer ganz einfach. Schließlich spielt nicht nur der Preis eine Rolle, auch die Qualität muss stimmen. Wer Ladung oder Frachtraum zu vergeben hat, kann sich im Internet an eine Frachtenbörse wenden. Allerdings sind diese in der Regel auf das kurzfristige Tagesgeschäft ausgerichtet. Auf die Ausschreibung von längerfristigen Verträgen hat sich das Online-Auktionshaus [www.cargoclix.com](http://www.cargoclix.com) spezialisiert.

SCA Hygiene Products, Hersteller von Hygieneartikeln wie Taschentücher oder Toilettenpapier, schreibt etwa alle zwei bis drei Jahre oder nach Bedarf seine Transporte über Cargoclix aus. »In diesem Jahr hatten wir 1.435 Transporte zu vergeben«, sagt Jörg Seyffarth, Manager des Internationalen Distributionscenters in Mannheim. Verlangt waren Jumbo-Lkw mit 38 Palettenstellplätzen. Bevor Seyffarth auf die Internetplattform geht, muss er die Frachtausschreibung vorbereiten. Zunächst gilt es, die relevanten Daten wie Volumen, Maut und Ist-Preise zu ermitteln. Danach

legt er die Richtpreise fest und definiert weitere Rahmenbedingungen wie Palettentausch. Erst dann geht's zu Cargoclix. »Dort melden wir uns zunächst an und tragen grundlegende Angaben zum Projekt ein«, erklärt Seyffarth. Dazu gehören beispielsweise die Ladungsart, spezielle Anforderungen oder die Art der Verpackung. Daneben trägt das Unternehmen die Anzahl der Stellplätze im Auflieger, die Lademeter, die Innenhöhe, die gewünschte Lkw-Kombination und das Ladegewicht ein. Auf der Plattform finden Spediteure auch Angaben zu den Transporten, also welche Ladung wie oft von wo nach wo soll, den Zeitplan der Ausschreibung und den Ansprechpartner. »Da der Service der Internetplattform viele Arbeitsschritte abdeckt, spart sich der Auftraggeber bei der Vorbereitung eine Menge Zeit«, sagt Dr. Victor S. Meier, Geschäftsführer von Cargoclix.com. Zudem erhalte er Zugang zu neuen Logistikdienstleistern und könne die Angebote gut miteinander vergleichen.

Sobald alle Daten im Internet hinterlegt sind, kann es für Spediteure und Frachtführer losgehen. »Diese profitieren insofern von unseren Auktionen, als dass sie ihre Kosten für Kundenakquise senken und weniger Zeit für die Teilnahme an Ausschreibungen aufwenden. Zudem ist die Auktion für Bieter kostenlos, die Startgebühr trägt der Auftraggeber«, berichtet Meier. Die Aufträge stehen in der Regel zwei bis drei Wochen im Netz. Nachdem sich der Transporteur auf Cargoclix.com eingeloggt hat, findet er unter dem Button »Fracht suchen« die aktuellen Angebote. Zu

sehen sind Vertragszeitraum, Lade- und Entladestelle, Ladungsart, das Gewicht in Tonnen, das führende Angebot und wie viele Mitbewerber bereits geboten haben. Ist einer der Kontrakte attraktiv für den Frachtführer, klickt er auf den Button »Info/bieten«. Dort sieht er die Details der Ausschreibung, das Rating des Anbieters und kann selbst ein Gebot abgeben. Das System erstellt automatisch die Nachricht, dass es das Gebot übernommen hat.

Unter Profil kann der Bieter Infos über sein Unternehmen hinterlegen und Referenzen anfügen. Auch Fragen an den Auftraggeber kann er während der Bietzeit verschicken. Seine Daten sieht lediglich der Auftraggeber, die Mitbieter wissen nicht, wer hinter den Angeboten steckt. Dann heißt es, abwarten und Tee trinken, bis die Auktion zu Ende ist. Das Angebot verschwindet aus dem Netz und der Auftraggeber kann sich an die Auswertung der Daten machen.

»Das System erstellt eine Auflistung sämtlicher Gebote, sortiert vom günstigsten zum teuersten Anbieter«, erklärt Seyffarth. SCA sucht sich dann die Topangebote aus und fragt bei Bedarf bei den Bietern nach, ob sie tatsächlich in der Lage sind, den Auftrag zu erfüllen. »Wir erwarten, dass der Transporteur immer fährt und nicht nur, wenn er Kapazitäten frei hat«, begründet der Manager das Vorgehen. Zur Philosophie von SCA gehört, sich per E-Mail bei allen Bietern zu bedanken und Ihnen mitzuteilen, dass die ersten fünf in die engere Wahl kommen. »Wir wollen schließlich, dass alle bei der nächsten Auktion wieder mitbieten«,



**Reißfest: SCA entscheidet sich nicht unbedingt für den günstigsten Anbieter. Die Verbindung soll immerhin zwei Jahre einwandfrei halten.**

erklärt Seyffarth. Die ersten fünf bekommen eine Einladung zu einem persönlichen Gespräch, die SCA ebenfalls über Cargoclix.com erstellt. Auch der persönliche Eindruck der Unternehmensvertreter sei ausschlaggebend für den Zuschlag. »Wenn uns der Geschäftspartner nicht sympathisch ist, gestaltet sich auch die Zusammenarbeit schwieriger«, berichtet der SCAMann. Im Fall der Jumbo-Ausschreibung für Transporte zwischen Deutschland und Belgien in drei Linien gingen 165 Angebote ein. Der Referenzpreis lag bei 679 Euro, das günstigste Angebot betrug 446 Euro. Das Einsparpotenzial für SCA waren demnach 233 Euro und damit 34 Prozent. Ziel des Unternehmens ist es aber auch, eine Teilkompensation der Lkw-Maut durch den Dienstleister zu erreichen oder neue Dienstleister zu gewinnen. »Durch die regelmäßige Ausschreibung checken wir zudem automatisch die Leistung unserer bestehenden Frachtführer«, erklärt Seyffarth. njo

Mit Bär auf Nummer  
Sicher gehen:  
Jetzt Cargolifts  
überprüfen lassen!



Aktuelle Erkenntnisse zur Bolzensicherung erfordern vorbeugende Maßnahmen zur Qualitätssicherung der Bär Cargolifts

BC 750S2  
BC 1000S2 / -T2 / -P2  
BC 1500S2 / -F2-L  
BC 2000R2T  
aus dem Lieferzeitraum 2004 bis Juli 2005.

> **Die Situation:** Die Lagerstellen der genannten Bär Cargolifts sind Spitzenprodukte und wurden vor Markteinführung ausgiebig und erfolgreich getestet.

> **Das Problem:** Durch ein falsches Anzugsdrehmoment bei den Sicherungsschrauben kann der gefahrlose Betrieb beeinträchtigt werden.

> **Die Folge:** Es können Schäden am Cargolift selbst, am Transportgut sowie in Extremfällen sogar an Personen entstehen.

> **Die Lösung:** Im Sinne einer vorbeugenden Qualitätssicherung empfehlen wir, umgehend alle oben genannten Bär Cargolifts von Ihrem Bär Servicepartner überprüfen zu lassen – für Sie natürlich völlig kostenlos.

Wir wollen, dass Sie mit Bär immer auf Nummer Sicher gehen. Wenn Sie Fragen zu Ihrem Cargolift oder zur empfohlenen Überprüfung haben, informieren Sie sich im Internet unter [www.baer-cargolift.de](http://www.baer-cargolift.de) oder rufen Sie uns an: **Info-Telefon 0 71 31/28 77-701.**

Gerd Bär GmbH  
Pfaferstraße 7  
D-74078 Heilbronn  
Tel.: 0 71 31/28 77-0  
Fax: 0 71 31/28 77-777  
service@baer-cargolift.de  
[www.baer-cargolift.de](http://www.baer-cargolift.de)

**BÄR**  
Cargolift®

Bär Cargolift – mehr als nur eine Ladebordwand

## CARGOCLIX.COM

Cargoclix.com mit Sitz in Niefeln betreibt den Online-Marktplatz seit 2000. Das Unternehmen verfügt mittlerweile über einen Stamm von 7.500 Nutzern in ganz Europa. Dazu gehören Dienstleister aus dem Mittelstand, aber auch Konzernspeditionen. Die Plattform gibt es derzeit in Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch und Spanisch.

## Buchtipp

Wenn sich die Familie streitet, kann das böse Folgen für das eigene Unternehmen haben. Damit dies nicht geschieht, zeigt Christoph Mutter in dem Buch *Vermögensmanagement für Familienunternehmer* verschiedene Wege zur richtigen Lösung auf. Der Autor nimmt dafür als zentrale Leseführung die Familienstrategie. Im ersten Teil beschreibt er verschiedene Ansätze zur Entwicklung einer Familienstrategie, bevor er im zweiten Abschnitt auf die Umsetzung eingeht. Schwerpunkte bilden die Gestaltung der familien- und erbrechtlichen Ebene, die Vermögensnachfolge und die Schaffung geeigneter Vermögens- und Entscheidungsstrukturen. Dabei hebt er Praxistipps und Formulierungsvorschläge



**Mutter, Christoph: Vermögensmanagement für Familienunternehmer, Schäffer-Poeschel Verlag, Stuttgart, 2005, 598 Seiten, ISBN: 3-7910-2374-8, 99,95 Euro**

durch Kästen hervor. Checklisten, Formeln und Grafiken dienen dem leichteren Verständnis des komplexen Themas.

TELEROUTE

## DKV ist neuer Partner

Die Frachtenbörse Teleroute hat mit dem Dienstleister DKV Euro Service eine Partnerschaft geschlossen. Inhaber der DKV-Karte können ab sofort den Service Teleroute Direct nutzen. Beide Unternehmen möchten nach eigenen Angaben mit dem Angebot einen Mehrwert für die Kunden schaffen. Der Service läuft seit Anfang August vorerst in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Weitere europäische Länder sollen nach und nach folgen. Nutzer der DKV-Karte können somit nach Angaben der Frachtenbörse auf täglich rund 70.000 Ladungen in über 25 Ländern zugreifen und somit Leerfahrten vermeiden. DKV-Kunden bekommen fünf Prozent Nachlass auf den Preis. Um die Börse zu nutzen, müssen die Teilnehmer zuerst ihr Guthaben bei der Frachtenbörse aufladen. Das Geld wird dann von der DKV-Karte automatisch abgebucht.

VEREINTE NATIONEN

## Projekt Ökologik ausgezeichnet

Ökologik ist jetzt offizielles Projekt der Weltdekade 2005/2006. Die UN-Dekade der Vereinten Nationen mit Unterstützung des Bundesbildungsministeriums steht unter dem Motto »Bildung für nachhaltige Entwicklung«. In der dritten Auswahlrunde, zu der Projekte der beruflichen Bildung gehören, wird auch Ökologik am 8. September in Bad Godesberg ausgezeichnet. Das Projekt des Instituts für angewandte Verkehrs- und Tourismusforschung (IVT) startet eine umweltorientierte »Qualifizierungs- und Ausbildungs-offensive« für Unternehmen des Güterkraftverkehrs und der Logistik. Mit dabei sind rund 14 Speditionen aus Deutschland, die in drei Gruppen eingeteilt werden. Sie wollen neue Ausbildungsstandards im Bereich Umweltschutz schaffen. Gefördert wird das Projekt von der Deutschen Bundesstiftung Umwelt.